



LA REAL COMPAÑÍA DE COMERCIO DE BARCELONA A INDIAS. EL COMERCIO PRIVILEGIADO DE CATALUÑA CON AMÉRICA EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVIII *

por JOSÉ MARÍA OLIVA MELGAR

Aunque, como toda investigación, esta tesis intenta cubrir un vacío en nuestros conocimientos sobre la Cataluña del siglo XVIII, no parte de cero. La historia de la Real Compañía de Comercio de Barcelona a Indias ya contaba con las páginas que en 1919 dedicó a ella Frédéric Rahola en su *Comercio de Cataluña con América en el siglo XVIII*. En esta obra Rahola trazó, sobre todo, un cuadro encomiástico sobre su actividad y dirigentes a partir de una documentación escasa y poco sistemática. Posteriormente, pocos historiadores de la economía catalana setecentista han dejado de hacer, por breve que fuera, alguna referencia a la Compañía de Indias. Por su parte, Pierre Vilar en su *Catalunya dins l'Espanya Moderna* tuvo como preocupación fundamental el establecimiento de las líneas básicas de comprensión de la economía catalana en la antesala del capitalismo, al tiempo que aportar un modélico estudio de «historia total». Por eso, habiendo construido el marco general, algunos aspectos particulares fueron voluntariamente sólo esbozados. Uno de ellos fue, precisamente, el episodio de la Compañía de Indias, aunque eso no le impidió repensar las informaciones disponibles proporcionando algunas reflexiones magistrales sobre el

* Tesis Doctoral leída el 17 de septiembre de 1982 ante el Tribunal presidido por el Dr. D. Valentín Vázquez de Prada e integrado por los Dres. N'Emili Giralt i Raventós, En Pere Molas i Ribalta, D. Antonio García-Baquero González y D. Carlos Martínez Shaw, director, y calificada con Sobresaliente «Cum Laude» por Unanimitad.

acontecimiento supuesto por la asociación de capitales cara al comercio americano.

Pero las cuestiones no esclarecidas suficientemente eran muchas todavía. Al mismo tiempo, me sorprendía el tratamiento que, a veces, reciben las compañías privilegiadas españolas en los manuales de historia económica: de entrada se las considera un capítulo esencial del comercio español del siglo XVIII y de su renovación, para, acto seguido, descalificarlas y enfatizar su generalizado fracaso. Además, algunos pertinaces errores referidos a la Compañía barcelonesa, como la ligereza con que le eran asignadas masivas importaciones de algodón americano, hacían aún más conveniente la profundización en su conocimiento.

A partir de la evaluación de los materiales preexistentes, algunas de las hipótesis principales iban quedando planteadas. Por ejemplo, del intento de completar el conocimiento de la Compañía de Barcelona, se pasaba al de cooperar al esclarecimiento de las características reales de las compañías privilegiadas españolas y su auténtica función en el comercio colonial. Del alcance del movimiento comercial de la Compañía, el punto de mira se podía dirigir hacia su concreción en beneficios y su posible participación en el proceso de acumulación originaria de capital en Cataluña. Y, por no seguir detallando, aparecía como otro objetivo de particular interés, y en relación con las producciones más recientes sobre el comercio catalán anterior, coetáneo y posterior al de la Compañía, el establecimiento del papel representado por la fórmula específica de la sociedad privilegiada, enfrentada al comercio no privilegiado y, especialmente, ante el Libre Comercio. Efectivamente, una vez que Carlos Martínez Shaw hubo analizado la relativa importancia cuantitativa de los contactos comerciales directos de la primera mitad del siglo, se entiende que el comercio catalán tuviera que elegir entre dos vías para proseguir su expansión: una, la participación precaria en el monopolio gaditano mediante la insegura fórmula de las solicitudes de permisos individuales para las expediciones; la otra, la formación de una compañía privilegiada que asegurara el disfrute de facilidades fiscales y cobertura jurídica, mientras no hubiese a la vista nada mejor. No es que fuesen desdeñadas del todo las empresas individuales, dedicadas con singular éxito al comercio de fletes, pero la compañía privilegiada pudo ser planificada como una fase intermedia en las aspiraciones de la élite mercantil barcelonesa, fase seguramente necesaria, en tanto que el Libre Comercio no fuese más que un punto apenas previsible en el horizonte colonial. Lógicamente, el paralelo acercamiento a la meta del Libre Comercio habría de ser en este trabajo un aspecto de especial importancia, toda vez que permitía enmarcar los aspectos diacrónicos de la vida de la Compañía en

el camino que la llevaría a su contradicción frontal con la nueva realidad del comercio colonial de las décadas finales del siglo.

El desarrollo de las hipótesis y demás cuestiones planteadas ha contado, como una de las bases documentales principales, con los «Registros de Contratación» del Archivo General de Indias de Sevilla. Otras secciones del mismo archivo (Gobierno, Juzgado de Arribadas e Indiferente General) han sido también muy fructíferas. Gran provecho ha surgido también de los fondos del Archivo General de Simancas, particularmente de las secciones de la Dirección General de Rentas y de las Secretarías de Marina y de Hacienda. Naturalmente, la rica documentación del Archivo Histórico de Protocolos de Barcelona se ha convertido en otro pilar básico. Por su parte, fuentes de otros archivos, como el Histórico Nacional de Madrid, Corona de Aragón, Histórico Municipal y Junta de Comercio de Barcelona, etc., han sido de menor utilidad en general, pero han servido para conocer parcelas igualmente importantes.

El carácter y contenido de las fuentes disponibles, así como la propia naturaleza del objeto de estudio, aconsejaban organizar el trabajo de forma temática, según los diferentes aspectos de la actividad de la Compañía de Barcelona. No obstante, todos ellos han quedado igualmente analizados desde un punto de vista diacrónico, plasmándose el desarrollo de la Sociedad a lo largo de los capítulos de la tesis. Así, han sido tratados el proceso de gestación y nacimiento de la Compañía y su complejo marco jurídico e institucional privilegiado (capítulo I); la participación de los diferentes grupos socioeconómicos catalanes en su gestión, tanto en la dirección de la Sociedad como en otros cometidos (capítulo II); los medios financieros con que contó la Compañía y la evolución de los capitales propios y ajenos (capítulo III); las bases materiales sobre las que se asentó la actividad de la Compañía, principalmente sus embarcaciones (capítulo V), para proseguir con el establecimiento de la estructura de las exportaciones (capítulo VI) y de las importaciones (capítulo VII), mediante análisis sectoriales y globales. Finalmente, el capítulo dedicado a las «conclusiones» ha servido para, además de recoger los elementos más caracterizadores de la Compañía como tal sociedad privilegiada, refundir su significado en el seno del despliegue comercial catalán de la segunda mitad del siglo XVIII y así poder entender su función histórica dentro del dinamismo económico de la Cataluña de finales del Antiguo Régimen.

La llegada de Cataluña a la favorable coyuntura de mediados del siglo XVIII se hallaba sólidamente cimentada sobre progresos económicos de todo tipo que, como dato significativo, habían hecho que una parte cada vez más sustancial de su producción se acogiera a la fórmula de «producir para vender», superándose así la tradicional estrechez de mercados. El complemento de ese mercado interior en formación

era, claro está, la ampliación de las perspectivas comerciales exteriores. Otro de los frutos de ese proceso de «crecimiento económico autosostenido» fue el surgimiento de un auténtico grupo burgués: la denominada por Jaume Vicens Vives «primera generación burguesa de Barcelona». De esta forma, la coyuntura económica, y esta coyuntura humana, eran las propicias para buscar la continuidad del desarrollo comercial en el que, a través del conocimiento que ofrecieron las primeras expediciones directas, el mercado americano aparecía como uno de los ámbitos más prometedores, por no decir el que más.

En esta favorable coyuntura, la creación de la Compañía de Comercio de Barcelona se explica bien como el cauce por donde pudo seguir transitándose a falta de otro medio mejor de participación en el mercado americano. Al mismo tiempo, privada la burguesía catalana de representación colectiva desde 1714 y fracasada la Junta de Comercio de 1736, una sociedad de este tipo podía ser el sustitutivo posible. Por otra parte, la necesidad de adaptación a la legalidad vigente en el comercio americano es lo que incitó a buscar, precisamente, la fórmula de la compañía privilegiada. De esa forma, hacia 1750 era, si no la única, sí la mejor posibilidad de participación segura, estable y con garantías que tenían ante sí las burguesías periféricas en el soñado comercio colonial. Ya lo había conseguido la vasca, anticipándose hasta 1728 con la Compañía de Caracas, y en ella se miraba la catalana y, en este sentido, la ponía como ejemplo.

El momento también era favorable por otras razones. Los gobernantes borbónicos, convencidos de la ineficacia del sistema austracista de puerto único, pero incapaces aún de acabar con el monopolio, veían con buenos ojos la formación de compañías privilegiadas. Éstas no suponían la ruptura radical del sistema tradicional; pero no puede negarse que implicaban un cambio, una apertura controlada o, en expresión de Antonio García-Baquero, un monopolio más magnánimo, en definitiva, una fórmula subsidiaria de control mercantilista sobre el comercio colonial.

Así pues, la idea de crear una compañía privilegiada de comercio con América se presenta, hacia 1750, contando con el visto bueno gubernamental, como el único camino por el que era factible avanzar si no se quería depender exclusivamente de la tolerancia hacia las expediciones particulares y si no se quería sufrir todo el peso de la fiscalidad de la Contratación gaditana. La idea, por tanto, tomó cuerpo decididamente con la convergencia de los intereses del proyectismo ilustrado mercantilista y de la burguesía catalana en expansión social y económica.

En realidad, las gestiones para la creación de la Real Compañía se remontan a 1748. Este primer intento se saldó con un fracaso, quizá porque era algo prematuro. Intentado de nuevo a mediados de 1754, se abrió un proceso de negociaciones que culminó el 4 de mayo de 1755

con la expedición de la Real Cédula de Erección de la Compañía de Comercio de Barcelona a Indias. Al año siguiente todo estaba dispuesto para que fuera iniciada su actividad, incluyéndose la propia constitución de la Sociedad, aprobación de las «Ordenanzas Internas», elección de dirigentes, emisión de acciones y la adquisición de los primeros barcos y su armamento. A la vista de todo el camino recorrido, lo que más destaca es la filiación de la Compañía respecto del grupo formado por medio centenar de grandes comerciantes barceloneses que reiteradamente tienen especial cuidado por autodefinirse como «el Comercio de Barcelona». Se hacía así realidad una de las aspiraciones colectivas de aquellos hombres de negocios, protagonistas, desde la cúspide de los beneficios y de las iniciativas, de la expansión del comercio catalán del siglo XVIII.

La Real Cédula de Erección y los demás medios jurídicos proporcionaron a la Compañía una capacidad de acción ventajosa, indudablemente, en relación con el comercio particular no privilegiado. Quedaba en condiciones de colocar en algunos mercados americanos parte de la producción catalana de una forma más directa, barata y bajo la protección que sus instrumentos jurídicos le proporcionaban. Ahora bien, esta legislación privilegiada significaba también una restricción, ya que esos privilegios sólo podrán ser ejercidos dentro del marco geográfico preestablecido. La acotación del comercio de la Compañía a Santo Domingo, Puerto Rico y La Margarita, y más tarde a Cumaná, ha sido a veces erróneamente entendida como el establecimiento de una zona de monopolio cuando, en realidad, no es más que la delimitación del territorio donde su comercio resultaba privilegiado con exenciones.

Éstas se establecieron en función de rebajas a partir de los sistemas impositivos vigentes en el comercio colonial español, básicamente los contenidos en el Proyecto de 1720 y disposiciones complementarias. Para algunos productos se mantenían íntegramente los derechos, pero para la mayoría se concedían reducciones a la mitad o se suprimían totalmente. Sin duda, en ésto consistía su principal diferencia con el comercio de los particulares, al margen de su propia constitución como sociedad anónima de capitales.

La Real Compañía tenía prevista la cobertura de su capital social a base de la venta de 4.000 acciones de 250 pesos. Estas acciones no serían reintegrables, aunque sí negociables. También se le autoriza a contar con préstamos a interés para completar su financiación. Es también importante señalar que en su Cédula de Erección aparece, por primera vez expresamente declarado, la aplicación del concepto de sociedad mercantil con responsabilidad limitada de los socios. En cambio, es muy similar al de las restantes compañías privilegiadas españolas su organigrama directivo: dirección trienal colegiada, formada por tres

directores, un contador y un tesorero, además de una Junta de doce diputados y la General de Accionistas, donde sólo tendrán voto los poseedores de ocho o más acciones.

En su conjunto, el análisis de los instrumentos jurídicos de la Compañía deja ver una preocupación fiscal y un espíritu reglamentista que no desaparecerá con las rectificaciones posteriores. Una de ellas, la ampliación del ámbito comercial privilegiado de la Compañía a la provincia de Cumaná, resultará decisiva en todos los órdenes. Esta ampliación debe interpretarse, al margen del interés mostrado por los dirigentes de la Compañía por Tierra Firme, como un síntoma más del cambio de perspectiva gubernamental que comenzaba a ver en el Imperio territorios capaces de producir frutos tan brillantes como el oro y la plata y de convertirse en buenos consumidores de la producción industrial metropolitana, todo ello según las ideas del renovado, aunque tardíamente, mercantilismo español de la segunda mitad del siglo XVIII.

El estudio de los sucesivos equipos de gobierno de la Real Compañía demuestra que, como cabía esperar, fue dirigida por los representantes más cualificados de la burguesía barcelonesa de mediados del siglo XVIII, es decir, de aquellos hombres que bajo la expresión «Comercio de Barcelona» la habían fundado y que compondrán el núcleo central de la Matrícula de Comercio. En los elegidos en los diferentes trienios se une la solvencia financiera con el prestigio profesional, cuando no están adornados, además, por la dignidad nobiliaria. Sólo 29 apellidos aparecen en una lista de 48 cargos trienales y las relaciones familiares y profesionales completan el trenzado de una tupida red que otorgó a la dirección de la Compañía un carácter monolítico, el mismo que tuvo la Junta de Comercio de Barcelona, reproduciéndose en ambas instituciones idénticos mecanismos de elitización que condujeron a la formación de una única oligarquía monopolizadora de sus respectivos gobiernos.

En su papel de responsables de funciones menos brillantes, los segundones del comercio barcelonés también estuvieron presentes en la empresa colectiva, bien en las oficinas barcelonesas, bien en la más sacrificada misión al frente de las factorías americanas, cumpliendo en cada caso la función que la jerarquización social de la época les reservaba. La representación en Cádiz alcanzaba una significación particular. Allí estuvieron Tomás Prats y Francesc Solivera, una buena herencia del despliegue comercial anterior, quienes, sin romper con sus restantes relaciones con el Principado, pusieron a disposición de la Compañía su experiencia y conocimientos de la contratación gaditana. Por su parte, los hombres de mar contratados por la Compañía provienen, como es lógico, de la amplia nómina de familias de patrones de barca catalanes. Bastantes de ellos ya conocían la Carrera de In-

días, convirtiéndose en otros tantos puntos de contacto de la Compañía con sus precedentes.

En cuanto a la financiación de la Compañía, es muy posible que el millón de pesos previsto hubiera bastado. Lo malo es que no se llegó a contar ni siquiera con la mitad al venderse sólo 1.906 acciones de las 4.000 previstas. Sin duda, por aquí es por donde comenzó a fallar el plan diseñado, y las limitaciones del capital propio presidieron lastimosa y perpetuamente la vida de la Real Compañía. Ni siquiera los repartos de beneficios de 1771 (al 30 % del valor nominal) y de 1777 (al 12 %), con invitaciones expresas y estímulos para reinvertir lograron gran cosa. Es más, una vez superado el entusiasmo de los primeros años, la creciente desconfianza en la marcha de la Sociedad, agudizada al final de los años setenta, conllevó que de la indiferencia se pasara a la depreciación de las acciones.

La consecuencia de esta debilidad fue la necesidad de acudir constantemente a capitales ajenos a interés, estableciéndose una dependencia respecto de ellos que gravitó pesadamente sobre la Tesorería y que por su cuantía tampoco resolvió el problema financiero. La forma principal fue la de las imposiciones al 3 % de personas particulares, aunque también se buscaron capitales a riesgo de mar y a cambio de tierra, además de la creación de censales.

Entre los accionistas de la Compañía, los comerciantes matriculados de Barcelona componen el grupo más numeroso. Hay también una importante participación nobiliaria, encabezada por el ejemplo del rey y la reina, así como de un relativamente amplio abanico social en el que se integran comerciantes no matriculados, miembros de gremios industriales y mercantiles, fabricantes no agremiados, funcionarios, militares y miembros del clero, además de diversas entidades civiles e instituciones eclesiásticas. La inmensa mayoría de ellos afincados en Cataluña, aunque no falta la presencia de algunas personas avecindadas muy lejos del Principado.

La flota de la Compañía se compuso en total de siete embarcaciones, si bien sólo dispuso al mismo tiempo de un máximo de cuatro con un arqueo conjunto de unas ochocientas toneladas. Algunos de estos barcos fueron adquiridos cuando ya habían conocido las aguas atlánticas, representando otro ejemplo de que la fundación de la Compañía se asentó sobre el comercio colonial precedente. Otros, en cambio, fueron hechos construir expresamente por la Compañía. Era, desde luego, una flota modesta; pero suficiente, y en ocasiones sobrada, para las necesidades del comercio de la Compañía, aunque algunas vicisitudes, como la guerra, obligaran al flete de embarcaciones de bandera neutral. Los tonelajes eran variados, pero el tono lo dan las que medían entre 150 y 200 toneladas, que viene a ser lo normal en la Carrera de

Indias y sólo algo superior a lo acostumbrado en la marina catalana de altura.

El esfuerzo comercial de la Compañía se concretó en 37 expediciones a lo largo de sus 30 años de actividad, sumando un movimiento total de 6.950 toneladas de buque, es decir, unas 230 anuales. Es verdad que la mejor expresión del comercio no es el volumen de los medios de transporte, pero las cifras anteriores constituyen una primera aproximación al comercio de la Compañía de Barcelona. El resultado es muy inferior, por ejemplo, al de la Compañía Guipuzcoana (unas 77.000 toneladas en 48 años), pero no debe minimizarse en absoluto, sobre todo enmarcado en los tiempos que preceden a aquellos otros en los que el tráfico colonial y el comercio lejano se convirtieron en los hechos dominantes para la marina catalana, cosa que no ocurre sino en el último cuarto del siglo. En este sentido, está claro que, como etapa intermedia, las expediciones de la Real Compañía multiplican lo conseguido antes de 1756. Además, la incidencia de los elementos perturbadores del tráfico fue particular y trágicamente sentida por la Compañía ya que una de sus embarcaciones naufragó y otras cuatro fueron apresadas por corsarios ingleses.

A partir de la evolución de las expediciones y toneladas registradas se han podido establecer tres etapas que, en líneas generales representan la marcha de la vida comercial de la Compañía de Barcelona.

Una primera consistió en el *despliegue y asentamiento del negocio* y discurrió desde 1756, con el inicio de la actividad de la Compañía, hasta 1762, fecha en la que el apresamiento de una de sus fragatas aconsejó el amarre de las restantes embarcaciones. Esta etapa vio el lanzamiento, ciertamente prudente al principio, pero paulatinamente creciente después, del comercio de la Compañía.

Una segunda etapa, caracterizada por la *firmeza y la regularidad de la actividad*, fue de 1763, al acabar la guerra, hasta el bienio 1776/78, fechas en las que se conjugan la de la última expedición en que la Compañía utilizó su sistema propio de privilegios y la de la generalización del Libre Comercio. Fueron quince años en los que se recoge lo más fecundo de la actividad de la Compañía, representado, particularmente, por la aparición del cacao de Cumaná. No en vano dentro de esta etapa vinieron a darse, como resultado de una fructífera regularidad, los dos únicos repartos de beneficios. Pero no dejaron de haber dificultades: el contrabando, la competencia de algunos comerciantes particulares en mercados todavía estrechos, la lucha con la Compañía de Caracas por el control del cacao, etc., circunstancias que se reiteraban en los numerosos memoriales remitidos a la Corte por la Dirección. Menudearon las quejas contra el Decreto de Libre Comercio de 1765; pero, ciertamente, la posible competencia desigual no parece reflejarse todavía en la marcha del comercio de la Compañía. La disyun-

tiva ante la cual habría de decidirse y que, desde la publicación del Reglamento y Decretos de 1778, resultaba inevitable hacerlo era, o continuar con el uso de los privilegios que integraban a la Compañía en el viejo esquema del monopolio colonial, o renunciar a ellos y participar en el oligopolio representado por la generalización del Libre Comercio.

Así comenzó la tercera y última etapa de la actividad de la Compañía de Barcelona, que significó el *repliegue y hundimiento de su comercio* y que se caracterizó por una lamentable irregularidad. Algunos hechos, como la repetida cesión a flete del único barco que le quedaba, ejemplifican bien lo que ocurría y que, por otra parte, se reflejaban en las suspensiones de pagos a los impositores y de los dividendos pendientes desde 1777 a los accionistas. La Compañía de Barcelona había perdido su propia capacidad comercial; además, la guerra volvió a estar presente y sufrió el apresamiento de tres cargamentos en los que se jugaba su supervivencia. A partir de ahí, la creación de las Juntas Comisionadas de 1782 y 1784 supusieron la entrada en el gobierno de la Compañía de los impositores, situación que no es explicable más que dando por sentado que con ello el concurso de acreedores de la Real Compañía quedaba abierto.

La estructura de las exportaciones de la Compañía confirma, en lo esencial, la composición del comercio exterior de Cataluña en el siglo XVIII, aunque no sin alguna notable sorpresa. En primer lugar hay que señalar el extraordinario papel jugado también en el comercio de la Compañía, por las exportaciones de vino y aguardiente, cuya suma supuso más de la mitad del volumen total. Pero la sorpresa está en el enorme volumen de harina remitida, beneficiada sin duda por el desnivel de precios entre Barcelona y América y por la exención total concedida, constatándose además que en parte era de origen extranjero. De esa forma, vino, aguardiente y harina constituyeron un trípode agrario fundamental sobre el que se apoyaron las exportaciones de la Compañía de Barcelona, al sumar algo más del 80 % del volumen total. El aceite, los frutos secos y una numerosa caterva de productos poco representados completaron las exportaciones de origen agrícola.

De los productos industriales, el mayor volumen correspondió a los «tercios de ropas y efectos de palmeo», es decir, a los cajones cerrados sin declaración de su contenido, modalidad fiscal definitivamente introducida por el Proyecto de 1720. Su contenido era variado, pero se daba la evidente nota común de ser artículos de alto precio y reducido volumen, estando bien representados diferentes tipos de tejidos de lino, seda y paño, así como los sombreros, mercería surtida, quincalla, cristalería de mesa y una buena gama de artículos complementarios. La suma de tejidos no incluidos en el palmeo, es decir, ahora los de menor precio y mayor volumen, representa otro capítulo importante

En ambos casos la inclusión de partidas en Cádiz fue notoria, lo que sugiere que en buena medida eran extranjeros. El resto de las exportaciones industriales quedó ya más lejos, entre ellas, los derivados de la pequeña metalurgia, que no son ninguna novedad en el comercio catalán; la cera; la cerámica; cordelería; cañones de escribir; libros y otros menos representados.

Como se ve, no ha habido que hacer referencia a tejidos de algodón ya que las afamadas indianas apenas si aparecen en algunos de los cajones de palmeo. Es cierto que la Real Compañía podía tener un comportamiento exportador peculiar a causa de su régimen fiscal y de las necesidades concretas de sus mercados, pero éstas no parecen razones suficientes para explicar la ausencia señalada. Por el contrario, cada vez va pareciendo más claro que algunas veces se han distorsionado las proporciones de estas exportaciones algodonerías y desenfocado su cronología como resultado de un erróneo entendimiento de lo que significaron los Decretos de Libre Comercio. Es más, otras constataciones similares sobre las limitaciones de las exportaciones de indianas y de pintados que realmente fueran catalanes han sido formuladas recientemente y con una validez aplicable al comercio general de Cataluña con América de las últimas décadas del siglo.

En resumen, las exportaciones de la Real Compañía respondieron a una estructura que básicamente era de tipo antiguo, caracterizada por el neto predominio de las exportaciones agrícolas y por la importancia de las reexportaciones industriales, mientras que las manufacturas inequívocamente nacionales todavía respondían, en casi todos los casos, al trabajo más o menos tradicional.

Según el estudio de los cargamentos de regreso de la Compañía, el valor total de las importaciones se elevó a 8.291.671 pesos, de los que el 71 % correspondieron a mercancías y caudales propios de ella, y el resto a particulares y a la Real Hacienda, en buena parte gracias al transporte de «Tabacos del Rey». Estas cifras evidencian el aprovechamiento de los viajes de retorno para el comercio de fletes. Por otra parte, la estructura de las importaciones de la Compañía revela la importancia concedida a la práctica de la «doble operación», es decir, la reinversión automática de los beneficios directos de la operación de ida en la adquisición de frutos para el retorno. Lógicamente, esto ocasionó que las remesas de caudales de la Compañía fueran proporcionalmente inferiores a las del resto del comercio colonial. Posteriormente, la remuneradora venta de los coloniales en la metrópoli daría lugar a una multiplicación mayor de la inversión primitiva, compensando sobradamente el alargamiento del tiempo de reproducción del capital. Esta doble operación se practicó con particular intensidad en Cumaná, desde donde los caudales remitidos son insignificantes al lado de las importaciones de cacao.

A causa de la evidente dependencia respecto de las producciones locales, pero articulándose ello con la doble operación, el primer lugar de las importaciones de la Compañía correspondió, con espectacular diferencia, al cacao, que alcanzó el 60 % del valor total y que procedía casi exclusivamente de Cumaná. Las remesas totales de caudales alcanzan solamente a la tercera parte del valor del cacao. Los cueros, con algo más del 10 %, recibieron con su importación por la Compañía su consagración definitiva en el comercio catalán. Las demás importaciones ya quedaron lejos: el azúcar de Santo Domingo, notable al principio, cedió ante el empuje del cacao de Cumaná; los productos tintóreos; el algodón, que constituyó, sin duda, una decepción a pesar de su exención total y de los esfuerzos por abaratar su transporte, y el largo etcétera de productos importados escasa y esporádicamente (maderas no tintóreas, cobre, plantas medicinales, resinas, y otros), que no fue más que el séquito que acompañó humildemente a las importaciones fundamentales.

* * *

Pierre Vilar escribió que el destino de la Compañía de Barcelona «no es gaire explicable». Probablemente sea así; pero, ¿qué se puede decir como balance final sobre ella?

Hemos visto cómo, en 1755, la agrupación del comercio barcelonés en torno a la Compañía privilegiada se explicaba como manifestación de su solidaridad y como una necesidad en aquella precisa coyuntura, viniendo a cubrir una segunda fase en el desarrollo del comercio colonial de Cataluña al conseguir para él ventajas, seguridades, garantías y reconocimiento oficial. Después vendrán otros tiempos en los que las condiciones del colonialismo español y, particularmente, las de la circulación del capital mercantil catalán han cambiado lo suficiente como para que su concurso ya no sea preciso y sus privilegios se conviertan en una rémora, desapareciendo la Compañía sin necesidad de que un acto legislativo sancionara oficialmente su extinción.

Pero, mientras llega todo ello, más de un centenar de hombres realizan un esfuerzo común bajo la rúbrica de la Compañía y sus barcos atraviesan una y otra vez el Atlántico. No proporcionó a sus accionistas más que unos mediocres dividendos, pero es indudable que contribuyó a la circulación económica catalana y que gestionó con su comercio el destino de una parte de la producción, extendiendo más allá de sus propios límites el alcance de sus privilegios y facilidades fiscales. Así pues, por lo pronto y por indirecta que fuera la vía, la Compañía de Indias de Barcelona no estuvo al margen del proceso de acumulación originaria en Cataluña.

Sin embargo, a la vista de sus frutos directos, la idea de fracaso preside los juicios generales que se hagan sobre la Compañía. Es el

fracaso, evidente en los años ochenta del siglo XVIII, de una fórmula mercantilista de probado éxito en las numerosas experiencias foráneas que la precedieron y que la Compañía de Barcelona, así como sus homónimas españolas no logró revalidar. Pero treinta años de actividad obligan a diferenciar bien las etapas de su existencia de forma que el juicio expresado deba ser reservado a los años que anteceden a su desaparición.

Muchas circunstancias, la mayoría agudizadas desde el final de los años sesenta, se han de considerar para explicar el hundimiento de la Compañía de Barcelona. Entre otras, están presentes en ese momento la reiterada negativa a sus peticiones de permisos para Cumaná que, según los directores, se debía a la instigación de la Compañía de Caracas; la imposibilidad de recuperar los cuantiosos créditos destinados a la promoción de la agricultura colonial; la gran cantidad de géneros que permanecían invendidos en las factorías; la permanente penuria financiera frente a la ambición de los planes trazados, etc. Vino a unirse a todo ello la crisis bélica y la pérdida de tres importantes cargamentos de cacao en 1781. Además está, cortando sus alas como una gabela permanente, el hecho de que la Compañía fuera utilizada por sus dirigentes en provecho propio, trasladando hasta ellos mismos sus facilidades fiscales, mediante la negociación interesada con sus mercancías. Pero todas las anteriores son explicaciones parciales. De su suma puede salir una explicación global, es cierto; pero no son más que la aparición en la superficie del auténtico mar de fondo que desarboló a la Compañía. Para encontrar esta poderosa corriente contraria hay que mirar, naturalmente, hacia el Libre Comercio.

La cronología de la decadencia de la Compañía de Barcelona lleva a relacionar su desaparición con los Decretos de 1778, aunque, a priori, por incidir precisamente en sus zonas de acción, cabría esperar que hubiese sido el Libre Comercio de Barlovento el que la afectase más. Sin embargo, hemos visto que esto no ocurrió, sino que, por el contrario, los años que siguen a 1765 ven el comercio más sostenido y regular que la Compañía pudo lograr y sus únicos repartos de beneficios. Bien sea por el limitado uso que se hizo del primer Comercio Libre, bien porque entonces no se acompañó de un reglamento como el Octubre de 1778, lo cierto es que en esos trece años la Compañía de Barcelona no presenta más índices negativos que los que son constantes a lo largo de toda su existencia. Por esa razón es obligado pensar que los efectos del Libre Comercio sobre la Real Compañía no deben ser interpretados coyunturalmente. Quiero decir que, para entender bien el impacto, indudablemente sentido, hay que mirar, no hacia las medidas legislativas, por determinantes que puedan parecer, sino hacia el sentido de las transformaciones de la estructura catalana en los años que precedieron y siguieron a 1778 y, en particular, hacia la desconexión con ellas que va mostrando cada vez más la Compañía privilegiada.

Pero, éste era un destino que estaba prefijado y contenido en su propio origen. Nacida la Compañía del deseo, entonces expresado sólo en última instancia, de romper el sistema colonial antiguo, ella misma, sin embargo, formaba parte de él. La única opción posible en 1755 era conseguir una parcela del monopolio mediante la concesión real privilegiada en condiciones excepcionales. Por ello, la Compañía de Barcelona, como todas las demás, representa una forma de comercio colonial antigua, ligada al sistema de puerto único y cuya existencia depende de la vigencia de éste.

En cambio, en la Cataluña que se abre al último cuarto del siglo XVIII, las profundas transformaciones producidas en el conjunto de su estructura económica y social lanzan a multitud de comerciantes grandes y pequeños, a inversores de todo origen y posibilidades, a patrones de barca y armadores, a aventureros de todo tipo hacia el negocio y el mundo americano. En ello sí está la muerte de la Compañía privilegiada: en que, a diferencia de lo que ocurría en 1755 ya no era, literalmente, necesaria para nada. Cualquiera es capaz ahora de hacer lo mismo que ella, comerciar con América, pero lo podrá hacer con mayor libertad y flexibilidad, sin las limitaciones de la Compañía como tal sociedad privilegiada y sin la carga, ahora ya muy pesada, de treinta años de no muy afortunada historia. Consiguientemente, lo que importa es que, en los años ochenta, la evidencia de dónde estaba el futuro del comercio colonial catalán dejó muy poco campo de acción a una compañía privilegiada: una vez que, usando del Libre Comercio, la actividad se fue desviando cada vez más hacia la multiplicación de las empresas individuales, la Compañía de Barcelona perdía, con cada pequeña saetía que zarpaba, un poco de su razón de ser. Dicho de otra manera, la Compañía desapareció víctima de su imposibilidad de adaptación al tipo de comercio, extraordinariamente ágil y rabiosamente competitivo, que podía sintonizar con la realidad en la etapa culminante de la formación del capitalismo en Cataluña. Víctima, por tanto, de su propia naturaleza privilegiada, como tal instrumento mercantilista adecuado solamente al sistema en el que había nacido.

En definitiva, la Real Compañía de Comercio de Barcelona a Indias no desapareció directa y literalmente por culpa del Libre Comercio, sino por la misma causa de la que éste era también consecuencia, es decir por la superación de la fase que ella representó en el comercio colonial de Cataluña con América en la segunda mitad del siglo XVIII.